



Neukunden gewinnen leicht gemacht



So verbessern Sie Ihre Erfolgsquote am Telefon



- Die Schlüsselthemen möglicher Kunden verstehen und gezielt ansprechen
- Eine noch gewinnendere Art am Telefon entwickeln
- Persönlichkeitstypen einschätzen und sich auf diese einstellen
- Systematisch nach potenziellen Kunden suchen
- Auf Anrufbeantwortern Nachrichten hinterlassen, die zum Rückruf bewegen
- Wie Sie bei potenziellen Kunden vom ersten Moment an Interesse wecken
- Ihren 45-Sekunden «Werbespot» zum Neukundengewinnen erarbeiten
- Wissen, wann das Gespräch abbrechen und zum nächsten Kunden weitergehen



Sie lernen, sicher durch den modernen Hindernisparcours von Ablehnung und Anrufbeantwortern zu steuern, die Ihnen den Zugang zu den Kunden versperren. Sie erfahren, wie Sie vom ersten Moment an Interesse bei Ihren Kunden wecken können.



Dieses Seminar ist voll von neuen Ideen, praktischen Tipps und gibt Ihnen Anleitungen für den ganzen Akquisitionsprozess, von der Vorbereitung bis zum Nachfassen. Sie werden damit mehr qualifizierte Besuchstermine bekommen, mehr neue Kunden gewinnen und mehr Vereinbarungen erzielen.